

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

よりよい社会資産を創造し、後世に残していく。信用を重んじ、浮利を追わず、開拓精神を持って新しい企業価値を創出する。

テナント企業数
2,000社

新宿住友ビル年間CF
100億円以上

ムンバイ事業規模
1兆円

② 中長期の経営戦略

1. 東京都心プライム資産戦略

賃貸ビルポートフォリオ95%を東京23区、83%を都心7区に集中。
約2,000社の多様なテナントで景気耐性を確保。

2. インド・ムンバイ事業拡大

2028年GDP世界3位予想のインド。ムンバイBKC地区でハイスペックオフィス開発。2026年秋に1号物件稼働開始。

3. 持続的成長戦略推進

営業CFで成長投資を賄う体制を確立。市況変化に強い事業基盤構築で、持続的な賃上げと株主還元を実現。

4. 既存資産の戦略的再生

新宿住友ビル竣工1974年、50年間で4,000億円超のCFを生成。リニューアルで年100億円超の継続的収益確保。

③ 対処すべき課題

① 市況変化への対応

- ・利益が下振れしにくい強固な事業基盤の構築が必須
- ・一過性の利益に依存しない質の高い利益成長の実現

② 成長投資の継続実行

- ・営業CFで投資資金を賄えるようになった段階で、更なる成長投資継続
- ・インド・ムンバイ事業は開発難易度が高く、東京での長年ノウハウ活用が課題

③ 株主還元強化への転換

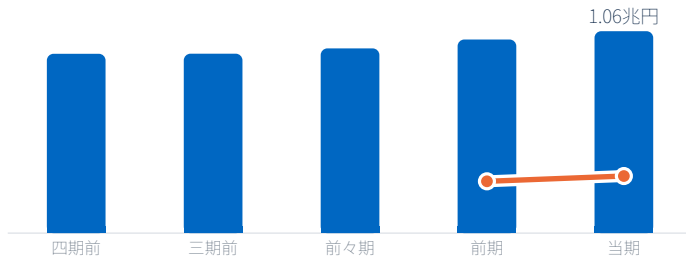
- ・成長投資継続と並行して株主還元強化段階へシフト
- ・第十次中期経営計画で経営体制改革を推進

面接で使えるポイント

- ・東京都心のオフィスビル95%を東京23区に集中させ、約2,000社の多様なテナント企業で安定収益を確保する戦略
- ・インド・ムンバイを東京に次ぐ事業拠点として、2026年秋の1号物件稼働を目指し総事業費1兆円規模の事業展開を推進
- ・新宿住友ビルが50年間で4,000億円超のキャッシュフローを生み出し、今も年100億円超の安定収益をもたらす実績

証券コード 8830

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1.06兆円営業利益率
28.3%財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 57.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
824万円

不動産業内 40位/130社

平均年齢
42.65歳

不動産業内 32位/131社

平均勤続
10.28年

不動産業内 27位/131社

女性管理職
13.7%

不動産業内 32位/76社

男性育休
100.0%

不動産業内 14位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

